



REDEFFIM
RED DE ECONOMÍA FISCAL
FINANCIERA Y MONETARIA

WORKING PAPER No.1



REDEFFIM
RED DE ECONOMÍA FISCAL
FINANCIERA Y MONETARIA

Red de Economía fiscal, financiera y monetaria

Título

**Financiarización y Consumismo:
Multipolarismos y Crisis Covid-19**

Autor (es):

Edgar Ortiz

(Universidad Nacional Autónoma de México)

Alejandra Cabello

(Universidad Nacional Autónoma de México)

Miriam Sosa

(Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa)

Fecha

julio 2020

Título

Financiarización y Consumismo: Multipolarismos y Crisis Covid-19

Autor (es):

Edgar Ortiz

Alejandra Cabello

Miriam Sosa

Resumen

El presente trabajo postula que bajo la terrible crisis mundial causada por la crisis sanitaria del Covid-19 subyace una crisis económica-financiera, largamente anunciada por un continuo de múltiples prácticas especulativas financieras en un entorno multipolar asimétrico y propulsor de desigualdades globales y locales. Dos importantes factores que examinamos son la financiarización y el consumismo cuyo entorno causal ha estado influenciado y entreverado con los patrones de gobernanza y gobernabilidad locales e internacionales impulsados por los intereses y hegemonía de las empresas transnacionales y multinacionales (TM). Para proceder con estos análisis, en primer lugar, proponemos precisiones conceptuales sobre estas empresas, así como acerca de la multipolaridad, gobernanza y gobernabilidad. Este marco conceptual sirve, en segundo lugar, de fundamento para examinar los patrones de financiarización y consumismos previos a la presente crisis, análisis que los enlazamos con el papel de la gobernanza y gobernabilidad a nivel internacional, soberano, y local.

Palabras Clave: Multipolarismo, financiarización, crisis, consumismo, Covid-19

Classification JEL: D53, F23, F65, P12, P16

Abstract

The work posits that under the terrible global crisis caused by the Covid-19 health crisis underlies an economic-financial crisis, long announced by a continuum of multiple speculative financial practices in an asymmetrical multipolar environment, propellant of global and local inequalities. Two important factors we examine are financialization and consumerism whose causal environment has been influenced and intermixed with local and international governance and governability patterns steered by the interests and hegemony of transnational and multinational enterprises (TM). To proceed with these analyses first we propose conceptual precisions about these companies, as well as on multipolarity, governance and governability. Second, this conceptual framework serves as a basis for examining the patterns of financialization and consumerism prior to the present crisis, an analysis that links those key factors to the role of governance and governability at the international, sovereign, and local levels.

Key Words: Multipolarism, financialization, crisis, consumerism, Covid-19

Classification JEL: D53, F23, F65, P12, P16

I. Introducción

La crisis provocada por la pandemia del virus Covid-19 es de tal magnitud que ha generado severos problemas económicos y sociales mundiales, en conjunción con la enfermedad y muchos lamentables fallecimientos. Sin embargo, es importante reconocer que no se trata solamente de una crisis sanitaria. Es el resultado de las desigualdades estructurales económicas sociales y regionales, así como de la febril especulación en los mercados financieros que, aún después de la Gran Recesión continuaron desplazando a la inversión real, se convirtió en un círculo vicioso de acumulación del capital y que presagiaba un nuevo colapso adicional esperado en la economía global. Este ya tuvo lugar desde 2018, pero en 2019 la intervención de la Reserva Federal propició un equilibrio artificial, pero los síntomas de la crisis eran cada vez más evidentes. En enero de 2019 la volatilidad en los mercados bursátiles creció significativamente a la par que la desconfianza en la economía debido a los bajos crecimientos de la economía mundial, un verdadero agotamiento del auge económico, aunado a la incertidumbre por las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos. De hecho, el año comenzó con un desempeño ligeramente negativo de los mercados, pero presiones adicionales sobre la Reserva Federal tranquilizaba un tanto a los inversionistas.

Sin embargo, sobrevino un factor “exógeno” no esperado y en un principio ignorado la crisis del Covid-19. Fue el golpe de gracia para los mercados financieros, pero a su vez el agente que coadyuvó a ocultar la falacia de los mercados. Es posible afirmar por tanto que el mundo global experimenta el presente año una severa y trágica crisis sanitaria a la vez que una crisis económico-financiera oculta, pero esperada. La crisis sanitaria era igualmente esperada. En lugar de fortalecer los sistemas de salud tomando en cuenta las experiencias de crisis de coronavirus presente en décadas recientes, a nivel mundial no se invirtió en una mayor infraestructura sanitaria y de servicios de salud; realmente se la dismanteló y privatizó dejando al mercado alternativas que profundizan las desigualdades y oportunidades para mantener buena salud, se violó el derecho a la salud y el derecho a la vida. También los sistemas de pensiones y seguro social fueron disminuidos en su alcance y servicios.

Ambas crisis tienen un origen común: la falla del mercado atizada por los excesos de un capitalismo especulativo y falta de moralidad, así como los sesgos y limitaciones de las instituciones de gobernanza local e internacional. Los patrones asimétricos del comercio, las finanzas especulativas, el consumismo, y el descuido al medio ambiente, entre algunos factores, no dejaron lección alguna para corregir la codicia por las utilidades especulando febrilmente en los mercados globales. Las prácticas erróneas no solo continuaron, sino que más bien se profundizaron a tal punto anunciaban la

eminente aparición de otra crisis. La crisis sanitaria era igualmente esperada. En lugar de fortalecer los sistemas de salud tomando en cuenta las experiencias de crisis de coronavirus presente en décadas recientes, a nivel mundial no se invirtió en una mayor infraestructura sanitaria y de servicios de salud; realmente se la desmanteló y privatizó dejando al mercado alternativas que profundizan las desigualdades y oportunidades para mantener buena salud. También los sistemas de pensiones y seguro social fueron disminuidos en su alcance y servicios.

La situación resultante ha sido el desarrollo de economías frágiles, poco resilientes y de limitadas capacidades administrativas para afrontar los problemas acumulados, y peor aún la presencia de emergencias como la del Covid-19. La poca capacidad administrativa queda en claro por la débil gobernanza internacional; el liderazgo de la Organización Mundial de la salud que en gran medida indujo la tardía respuesta a la crisis sanitaria en todos los países (Chomsky, 2020).

Al interior de cada soberanía debe resaltarse los problemas sociales generados en las últimas décadas. El consumismo, por ejemplo, ha conllevado a que extensos sectores de la sociedad padezcan de desnutrición, diabetes, problemas cardíacos, y respiratorios los cuales precisamente debilitan las autodefensas y vuelven a dichos grupos vulnerables a las enfermedades, en este caso al virus Covid-19. De manera similar, la industrialización y crecimientos urbanos masivos han dado lugar a severos problemas de contaminación y consiguientes enfermedades pulmonares, otro elemento para que los virus encuentren fáciles víctimas en los países menos desarrollados. Finalmente, la desigualdad económica y marginación entre otros problemas desata profundos problemas de vivienda. Si a las clases medias les es difícil no salir de casa para evitar contagios, ¿Qué se puede esperar de los habitantes de favelas, ciudades perdidas, villas miserias prevalecientes, por ejemplo, en América Latina? La respuesta es simplemente contagios y fallecimientos que se suman a las frías estadísticas diarias sobre la evolución de la crisis sanitaria.

El fin de la emergencia vendrá y ojalá una vacuna sea descubierta pronto y sea de carácter universal. Muchos retos quedan por delante y muchas respuestas tratarán de formularse. Sin embargo, es obvio, por ejemplo, que solo mejoras a la infraestructura y servicios de salud sería solo una respuesta parcial. Igualmente, no se puede dar una respuesta integral a los problemas sociales como el desempleo considerándoles solamente como impactos de la crisis del Covid-19. La lamentable pérdida de empleos sería cero si las empresas y negocios no estuvieran dominados por la especulación y las contrataciones hubiesen sido formales y con salarios dignos; el exceso del empleo informal, así como

las subcontrataciones y las fusiones y adquisiciones (con miles de despidos de trabajadores) han sido por décadas el talón de Aquiles del empleo digno, seguro y bien remunerado. En un mundo no utópico, pero si más justo, una crisis como el Covid-19 no desataría los millones de desempleos como los ocasionados este año. No haría tampoco falta los grandes planes de rescate que desafortunadamente en su gran mayoría socializan los costos para rescatar a los grandes capitales.

Bajo el mismo tenor, los problemas económicos como la caída de la producción y las quiebras empresariales no pueden resolverse solo con políticas destinadas a mitigar los problemas diagnosticados por los problemas aparentemente derivados del sector salud. Es preciso eliminar de raíz los excesos cometidos en los mercados; la especulación debe ser restringida, la desigualdad social, el consumismo, y los abusos al medio ambiente merecen nuevas políticas públicas y nuevas formas de gobernanza. Se requiere en suma un enfoque integral.

Pero un enfoque integral debe partir de un reconocimiento que tanto los problemas socioeconómicos, así como los de salud son globales; son problemas derivados de la creciente hegemonía de las empresas transnacionales y multinacionales en un mercado con poca regulación y poco coherente en su estructura y funciones; las instituciones de gobernanza local e internacional quedan subordinadas a los intereses de dichas corporaciones.

La globalización económica, gestada desde el siglo pasado, ha constituido un proceso de constantes y profundos cambios y repetitivas crisis resultantes de desmesuradas inversiones financieras ignorando la inversión real. Se ha reflejado también en una expansión de las relaciones comerciales y financieras internacionales, la asimilación de valores sociales y culturales, y una creciente importancia de instituciones afines a un crecimiento capitalista desigual entre países y clases sociales. No ha constituido un proceso de integración y desarrollo como generalmente se lo atribuye. Ha sido un proceso de crisis recurrentes y de renovación de un capitalismo desenfrenado y gestor de la desigualdad, cuyos actores principales son las grandes empresas transnacionales y multinacionales (TM) mediante procesos continuos de financiarización y consumismo, entre otros, que siguen patrones multipolares y que, a su vez, determinan patrones de gobernanza mundiales y gobernabilidad local subordinada.

La producción y las ventas se gestionan con estrategias globales de desarrollo y penetración de los mercados vistos tan solo como consumismo a la Rostowiano. Pero su apetito por las utilidades y el

poder no cesan ahí: estas empresas robustecen sus ganancias y su poder especulando en los mercados e instituciones financieras, esto es, han dado lugar a la financiarización. El desarrollo exponencial de la tecnología y la innovación y sus aplicaciones constituyen factor importante, pero su alcance y enfoque han sido supeditados por la geopolítica multipolar del corporativismo de las TM.

Igualmente, estas empresas inducen políticas públicas conforme a sus intereses, particularmente en los países de desarrollo dependiente (PDD): los gobiernos administran sus economías, pero como no hay mayor entidad que las grandes TM, sus mandatos frecuentemente se reflejan en las políticas que adoptan los Estados y los organismos internacionales.

En este contexto es preciso examinar los alcances del entorno causal creado por estos dos escenarios económicos, así como su relación con los patrones de gobernanza y gobernabilidad locales e internacionales. Aún más, estudiar dicho entorno es imperativo puesto que en las primeras décadas del presente siglo estos procesos que propiciaron la Gran Recesión han continuado presentes, anunciando el advenimiento de otra crisis, tal como la recientemente desarrollada en conjunto con la crisis de la pandemia del Covid-19.

En este respecto, nuestra hipótesis postula que la crisis económico-financiera 2020 constituye una conjunción entre la crisis sanitaria del Covid-19, y la crisis financiera (aunque oculta) largamente anunciada por los eventos económicos precedentes, por los insensatos y faltos de ética de las TM.

Resaltamos en este trabajo la financiarización y el consumismo, fenómenos-que enlazamos con los patrones de gobernanza y gobernabilidad sostenidos después de la Gran Depresión. Indudablemente, el COVID-19 es una verdadera crisis mundial apocalíptica, pero no hay que perder de vista que subyacente se encuentra presente una crisis financiera que la retroalimenta, con sus patrones nocivos de especulación e innumerables desigualdades y atropellos.

II. Transnacionales/Multinacionales y multipolarismo: Precisiones y alcance

La literatura económica reconoce como empresas multinacionales a aquellas con sede en algún país, pero que extienden sus operaciones a varios países; las empresas transnacionales son aquellas con sede en algún país, pero que operan internacionalmente invirtiendo en otros países creando sucursales y subsidiarias. En ambos casos sus estrategias son globales y las ganancias se dirigen a la matriz. Es importante reconocer que, la diferencia entre las grandes transnacionales y las grandes multinacionales es una línea muy delgada. Con la apertura económica inducida por la globalización, muchas empresas multinacionales han extendido mucho sus actividades asemejando demasiado sus operaciones a aquellas de las transnacionales, pero sin necesidad de crear subsidiarias o sucursales, ya que su extensión operativa a otros países puede darse a través de licencias o contratos con dichos países; esto también depende de sus líneas de negocios; las empresas automotrices, por ejemplo, son evidentemente transnacionales, en cambio, muchas empresas multinacionales solo negocian internacionalmente sus productos.

La distinción anterior es importante para precisar el alcance de investigaciones empíricas. En el presente trabajo, acuñamos el acrónimo TM para referirnos a las empresas transnacionales y multinacionales en su conjunto cuando su comportamiento es similar, pero especificando el tipo de empresa de ser necesario cuando así lo amerite su participación en la financiarización, consumismo, gobernanza y gobernabilidad, temas tratados en las siguientes secciones.

Análisis sobre el comportamiento de las TM se enfocan primordialmente a empresas de la economía real. No obstante, es preciso reconocer que existen grandes corporativos del sector financiero, con las características anteriormente descritas, y que la investigación académica debe integrar a corporativos de ambos sectores, particularmente considerando que actualmente su vinculación es muy estrecha y complementaria, resultante de complejas incrustaciones y condicionamientos del sector financiero en las empresas mediante el

endeudamiento empresarial, esquemas que van más allá, por ejemplo, del tradicional *keiretzu* horizontal de Japón.

En cuanto al multipolarismo, el fin de la II Guerra Mundial dio lugar a la “guerra fría” y un orden mundial bipolar, político, económico y cultural, conformado por Estados Unidos y la Unión Soviética, hegemonías, i.e., estados capaces de imponer sus intereses a otros países; surgieron así dos bloques bien diferenciados de poder y dominio hegemónico, creando espacios de centro-periferia; los países desarrollados como países del centro, en tanto que en la periferia se agrupan países inicialmente reconocidos como subdesarrollados, posteriormente como del tercer mundo, y con la globalización como economías emergentes aludiendo al desarrollo lineal capitalista que deben seguir. Estos términos son realmente despectivos e irreales. Reconociendo la condición centro-periferia, en el presente trabajo denominaremos a estos países como países de desarrollo dependiente (PDD).

En todo caso, la disputa por la supremacía mundial de la posguerra terminó con la caída de la Unión Soviética, pero sin dar lugar a un claro mundo unipolar. Hay un unipolarismo occidental determinado por el mercado y ejercido por el mermado liderazgo económico, político y militar de Estados Unidos al que múltiples países desarrollados y actores apoyan o compiten siguiendo su línea conservadora de dejar hacer, libres mercados, y contención militar a las periferias disidentes económica y políticamente (Ragnedda, 2008).

Esta polarización occidental ha sido (aparentemente) retada por la región de Asia Pacífico. El multipolarismo presente es, sin embargo, una expresión de cambiantes procesos geohegemónicos transnacionales. Es un mundo en el cual Estados Unidos domina cada vez menos, dejando atrás la (débil) unipolaridad, tendencia muy obvia durante la última década (Haass, 2020).

Cuadro 1
Índice de centros financieros globales 2020

CENTRO	RANGO INDICE	PUNTAJE	CAMBIO	CAMBIO	REGIÓN
			DE RANGO	DE PUNTAJE	
Nueva York	1	769	0	-21	Norteamérica
Londres	2	742	0	-31	Europa Occidental
Tokyo	3	741	3	-16	Asia/Pacífico
Shanghai	4	740	1	-21	Asia/Pacífico
Singapur	5	738	-1	-24	Asia/Pacífico
Hong Kong	6	737	-3	-34	Asia/Pacífico
Beijing	7	734	0	-14	Asia/Pacífico
San Francisco	8	732	4	-4	Norteamérica
Ginebra	9	729	17	23	Europa Occidental
Los Angeles	10	723	3	-12	Norteamérica
Shenzhen	11	722	-2	-17	Asia/Pacífico
					Medio Este &
Dubai	12	721	-4	-19	Africa
Frankfurt	13	720	2	-13	Europa Occidental
Zurich	14	719	0	-15	Europa Occidental
Paris	15	718	2	-10	Europa Occidental
Chicago	16	717	0	-15	Norteamérica
Edinburgo	17	716	12	15	Europa Occidental
Luxembourg	18	715	7	7	Europa Occidental
Guangzhou	19	714	4	3	Asia/Pacífico
Sydney	20	713	-10	-25	Asia/Pacífico

Fuente: Long Finance. The Global Financial Centers Index (2020).
<https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/>

En este respecto, cobran gran importancia las TM. Nosotros proponemos que los patrones hegemónicos del presente están constituidos por el poder de la TM, desplazando a las soberanías (como Estados Unidos y posibles competidores); las relaciones internacionales y el poder militar son importantes, pero el rol de las soberanías al presente está subordinado al poder de las TM. En este sentido, consideramos que sus megacentros de operaciones constituyen de facto los centros multipolares que determinan las estrategias económico-financieras y políticas internacionales, y a su vez fijan los estándares de la competencia inter e intracapitalista. El cuadro 1 identifica los 20 principales centros financieros, ubicados en importantes ciudades del mundo. Esta dispersión no solo da cuenta precisamente de multipolaridad, sino también de un verdadero portafolio del poderío transnacional.

Un vínculo con los países avanzados en el caso de las TM occidentales es obvio, empero la borrosidad de la hegemonía occidental ha limitado la potestad de las soberanías a los intereses y estrategias de las TM. Este no es el caso de China; gran parte de sus empresas multinacionales son estatales y el estado determina el alcance de sus operaciones y su dependencia del gobierno. En concreto, el capitalismo global manifiesta operativamente sus hegemonías a través de megacentros. Resalta el hecho de que 8 de estos megacentros financieros globales pertenecen al área de Asia/Pacífico (China 5), 7 son de Europa Occidental, solo 4 de Norteamérica. Esto es un indicativo de los cambios que se están gestando en la hegemonía mundial. No obstante, Nueva York y Londres son los centros financieros mundiales más importantes.

Es importante reconocer que en estos centros muchas TM de la economía productiva están representadas y se llevan negociaciones sobre sus títulos. De esta manera la multipolaridad de los megacentros financieros se refuerza con esta participación de las TM no financieras. Aún más, esta ratificación es consistente con el predominio de las finanzas sobre la economía real, i.e., la financiarización.

Cuadro 2

Empresas manufactureras más importantes de acuerdo con ingresos

RANGO	COMPAÑÍA	INDUSTRIA	INGRESOS millones \$US	SEDE
1	GRUPO WOLFSWAGEN	Automotriz	288,888	Alemania
2	GRUPO TOYOTA	Ingeniería, varios	265,172	Japón
3	APPLE	Electrónica	229,234	Estados Unidos
4	SAMSUNG ELECTRONICS	Electrónica, varios	211,940	Corea del Sur
5	DAIMIER	Automotriz	185,235	Alemania
6	GENERAL MOTORS	Automotriz	157,311	Estados Unidos
7	FORD	Automotriz	156,776	Estados Unidos
8	HON HAI PRECISION INDUSTRY	Electrónica	154,699	Taiwán
9	HONDA	Automotriz	138,646	Japón
10	CARDINAL-HEALTH	Farmacéuticos	129,976	Estados Unidos
11	SAIC MOTOR	Automotriz	128,819	China
12	GENERAL ELECTRIC	Ingeniería, varios	122,274	Estados Unidos
13	BMW	Automotriz	111,231	Alemania
14	NISSAN	Automotriz	107,868	Japón
15	GRUPO CHINA RAILWAY & ENGINEERING	Ingeniería	102,767	China
16	BOEING	Aeroespacio y Defensa	93,392	Estados Unidos
17	GRUPO DONGFENG MOTOR	Automotriz	93,294	China
18	SIEMENS	Ingeniería, varios	91,585	Alemania
19	NESTLE	Alimentos y Bebidas	91,222	Suiza
20	HUAWEI	Eq de Telecomunicaciones y Electrónica	89,311	China

Fuente:Wikipedia (2020), compilado de *Fortune 500*.

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_manufacturing_companies_by_revenue

Extendiendo este análisis, el cuadro 2 destaca las 20 empresas manufactureras globales más importantes de acuerdo con sus ingresos. Examinando sus sedes, se observa que seis corresponden a Estados Unidos (área Norteamérica), 5 pertenecen al Europa Occidental (4 de Alemania), y 9 del Asia/Pacífico (4 corresponden a China y 3 a Japón). Cotejando los dos cuadros precedentes, se puede inferir la presencia de una naciente tripolaridad configurada por tres regiones: Norteamérica (liderada por Estados Unidos), Europa Occidental (liderada por Alemania), y Asia/Pacífico (liderada por China y Japón). No obstante, la multipolaridad y hegemonías del mundo global presente se materializan en megacentros financieros y sedes de las más representativas TM. Estos regionalismos, pueden ser vistos, en términos de las relaciones políticas y económicas internacionales, como una sólida evidencia de una

transición de la unipolaridad a la multipolaridad (Muzzafar *et al*, 2017). En términos de la economía y las finanzas los dispersos megacentros financieros y sedes de las TM constituyen el multipolarismo operativo occidental del presente vis-a vis la potencia económica estatal de China y sus grandes empresas.

Como la hegemonía ejerce dominio y coerción sobre otros países crea relaciones de centro-periferia, China debido a su gran poderío y potencial económico es un importante actor del global actual y un factor determinante de sus cambiantes procesos. Sin embargo, es importante aclarar que China no debe ser considerada una hegemonía. Apropiadamente puede ser considerada como una para-hegemonía, un país con posibilidades de ascender a una hegemonía, alrededor de la cual en un futuro no lejano podría constituirse en un (represivo) sistema centro-periferia. En términos de la economía-mundo de Wallerstein, ante el decaimiento de las hegemonías (territoriales) tradicionales, la profundidad de las recurrentes crisis (cíclicas) y su excesiva inversión en estructura militares, China puede ser considerada gracias a su potencial económico en una naciente hegemonía (Wallerstein, 1979; 1983), siempre y cuando resurjan hegemonías territoriales, reemplazando a las monopólicas que se han consolidado con la globalización.

No obstante, su apertura a la economía global y sus mercados y circuitos de inversión, así como su búsqueda por consolidar su poder económico y político, han convertido a China en otro eje de la economía mundial, una “potencia antagónica,” con relación a la hegemonía occidental y sus manifestaciones multipolares constituida en grandes centros de finanzas y comercio. Esto se refleja en los cuadros 1 y 2; aún más, cabe resaltar que algunas acciones chinas son anti hegemónicas porque se han diseñado en apoyo a las economías menos desarrolladas.¹

¹ China tampoco debe ser considerada un PDD. Tiene aún rezagos comunes con los PDD, pero su poderío e importancia global lo alejan de dicha categoría. Aún más, gracias a su poderío económico y herencia política, ha podido desarrollar sus políticas económicas sin las restricciones y limitaciones a que están sujetos los PDD.

En cierta medida lo anterior también es válido para la India, pero su potencial aún no se manifiesta plenamente. Finalmente, Rusia tiene también un importante poder económico y político; sin embargo, después de la caída de la Unión Soviética, no encuentra aún como incorporarse (e influir) en las predominantes realidades de la economía global (Pastrana Uranga y Rebollar Sáenz (2019). Sin embargo, lo anterior es necesario matizar subrayando que Rusia es el miembro más desarrollado de los BRICS (bloque de ascendente importancia) y juega un papel trascendental en los conflictos y negociaciones del medio oriente.

Relacionadas, pero dependientes de la situación global creadas por la financiarización y el consumismo, se encuentran la gobernanza y la gobernabilidad: formas de control a las economías periféricas por parte del poder occidental y TM. Gobernanza corporativa, i.e., gobierno corporativo, es un concepto y práctica empresarial añeja que en el caso de las TM ha adquirido nuevas formas de captura a los mercados y gobiernos. A nivel empresarial, por Gobernanza Corporativa se entiende a la estructura y conjunto de normas y reglas que gobiernan las actividades de las empresas en favor de sus accionistas y sus demás grupos de interés (stakeholders), llevando prácticas rigurosas de administración. El Consejo Administrativo constituye el principal cuerpo gestor de la empresa y dicta y supervisa periódicamente las estrategias, políticas y desempeño de la empresa; en este respecto, vincula a los propietarios con la administración. A nivel global, las TM, dado su poder y búsqueda de intereses, son factor determinante de las formas de gobierno internacionales, los principios de gobernanza nacionales, y los estándares de gobernabilidad.

De esta manera, por gobernabilidad a *grosso modo* se entiende a una situación de equilibrio y estabilidad social y entendimiento con el gobierno, de tal manera que, este último pueda instrumentar políticas, programas y acciones, i.e., gobernar en beneficio del país; la presencia de grandes rupturas socioeconómicas y políticas y alejamientos entre la sociedad civil y el gobierno generan por tanto ingobernabilidad en una sociedad.

Por su parte, por gobernanza en un sentido político se refiere a la estructura y alcances democráticos (o carencia) de gobernar un país, lo que a su vez afecta la gobernabilidad; un gobierno legítimo y plenamente democrático, por ejemplo, propicia la gobernabilidad. El

problema para las economías periféricas radica en que la situación de equilibrio, estabilidad y entendimiento no es autodeterminada; sus lineamientos son perfilados por entes de gobernanza internacional, como las políticas de ajuste determinadas en sendas cartas de intención por el Fondo Monetario Internacional, o por el Consenso de Washington propugnado por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Tesoro de Estados Unidos. Es así como a nivel de las relaciones económicas y políticas internacionales por gobernanza debe entenderse como la estructura y reglas, normas e instituciones que orientan y rigen la toma de decisiones y operaciones del capitalismo a nivel global (o regional).

En suma, en y para el capitalismo, con el multipolarismo las fuentes del poder y los actores relevantes -exteriorizados en megacentros financieros y sedes corporativas- son más diversos, de modo que la agenda global está constituida para el predominio del poder de las TM (en un libre mercado *ad hoc*) y la acumulación del capital; es, por tanto, un proceso cambiante y contradictorio porque subyacen las incoherencias propias de un capitalismo cada vez más transnacional y concentrador. Constituye en sí un proceso contradictorio y autodestructivo porque se conforma bajo los intereses de las TM cuyas operaciones hegemónicas están dirigidas a crear las condiciones para su supervivencia y dominio global, pero a la vez bajo una competencia implacable. Dos operaciones que resaltan en esta dirección son la financiarización y el consumismo, aspectos que se examinan en las dos siguientes secciones del presente trabajo.

III. Financiarización como entorno continuo de la globalización asimétrica y crisis

La financiarización ha sido plenamente identificada a raíz de la Gran Recesión, considerando sus patrones como factor clave de dicha crisis global. Tales teorizaciones y estudios empíricos son importantes porque la financiarización posterior a dicha recesión es un continuo, y explica inequívocamente su impacto en la economía real y la crisis de la presente década. Como bien lo señala Palley (2013) la financiarización es un proceso por medio del cual los mercados, las instituciones y las élites financieras ganan mayor influencia sobre la política y los beneficios económicos. De acuerdo con Aalbers (2016) y Aguiar de Medeiros

y Amico (2019) la financiarización también puede ser caracterizada como un patrón de acumulación en el cual la generación de ganancias a partir de los canales financieros es preferida a aquellas que se obtienen a través del comercio y producción. Así, se sobredimensiona la esfera financiera respecto a la esfera productiva (Martínez González-Tablas, 2007).

En este respecto, la financiarización de la economía consiste en que la esfera financiera crece mucho más rápido que la esfera real, despegándose de ella, ya que se trata de actividades esencialmente especulativas. De esta manera, la financiarización transforma los sistemas económicos, la política pública, y afecta las metas y dinámicas socio- económicas. Más aún, con su excesiva negociación de opacas titularizaciones, básicamente los productos derivados, conlleva a la conformación de ciclos económicos turbulentos y crisis.

Entre los mecanismos operativos de las TM y sus impactos que favorecieron la eclosión de la financiarización, desde la década de 1970, y que aún se practican, es posible discernir dos formas de gestión: a) innovadoras formas de crédito y emisión en los mercados financieros de los activos titularizados de las empresas de los sectores reales de la economía, y b) la oferta-por-adelantado, en términos de la teoría de la intermediación financiera, de nuevas formas de cobertura e inversión, en particular los productos derivados, por parte de la banca, instituciones bursátiles y demás instituciones financieras. En ambos casos las nuevas finanzas se constituyeron en la panacea de inversiones especulativas no solo de los inversionistas financieros institucionales e individuales, sino también en inversiones especulativas por parte de las empresas no financieras, buscando prontas ganancias en los mercados financieros, dejando de lado las inversiones reales. Esto explica la financiarización, i.e., por qué el sector financiero ha prevalecido sobre la economía real en las últimas décadas.

La negociación en productos derivados podría ser muy importante para el desarrollo; coadyuvaría a vincular los mercados locales a mercados internacionales, en circuitos multilaterales y multipolares, y así crear y asignar capital para proyectos productivos; el efecto fue y ha sido lo contrario: la especulación con grandes ofertas de opacos y poco regulados juegos al azar tal como Stiglitz (2009) los bautizó; a lo que se puede añadir la irrupción de estafas piramidales que tuvieron un crecimiento explosivo y han continuado manifestándose después de la crisis *subprime*. Ejemplo representativo reciente de este tipo de ansiosa financiarización constituye la empresa brasileña PayDiamond con

operaciones piramidales en Brasil, Bolivia, Argentina, Perú, Colombia y México; cuyas estafas fueron denunciadas en 2017. Análogamente, entre 2017 y 2018 en Estados Unidos se han reportado múltiples fraudes financieros, sobresaliendo 7 estafas a inversionistas por montos diversos (US\$27.4 millones mínimo hasta un máximo de US\$3.3 billones (Sonn Law Group, 2019).

La raíz de este insólito crecimiento de los productos derivados tuvo su origen en la derogación de la legislación Glass-Steagall de 1933. La nueva ley, Gramm-Leach-Bliley de 1999 permitió la fusión en cualquier acoplamiento, de bancos comerciales, banca de inversión, compañías de seguros y empresas bursátiles. Esto propició, sin mayor regulación, la emisión de un muy variado conjunto de productos derivados simples o compuestos (sobre un subyacente u otros derivados como subyacentes, respectivamente), o productos estructurados (*grosso modo*, paquetes de derivados vinculados a índices o canastas de valores).

La innumerable oferta de estos productos desató una febril avaricia de inversiones entre los mismos intermediarios al punto que en de 1999 a 2008 el total de derivados se incrementó de US\$88,160 trillones a US\$672,550 trillones de dólares, 6.78 veces de crecimiento, en tanto que al PIB mundial solo creció 1.95 veces, en billones, como se observa en el cuadro 3.²

La profundidad de la financiarización es inequívoca en términos de la relación PIB mundial/Total de derivados. El cuadro 3 revela la descolorida importancia del PIB mundial; esta relación se mantuvo siempre por debajo de 1.0%. Es importante resaltar que, estos patrones de financiarización se han extendido al presente. En 2019 el monto total de derivados ascendió a US\$620 trillones de dólares, en tanto que el PIB global solo aumentó a US\$88.14 bdd; la relación PIB/Total Derivados termina en un insignificante 0.015% en 2019.

Este explosivo crecimiento de los derivados fue considerado como resultado de innovadoras y eficientes alternativas para reducir el riesgo. Sin embargo, la escasa regulación y la complicidad de las agencias calificadoras conllevaron a la emisión de títulos tóxicos, i.e. con bajo respaldo cuyas señales de fragilidad e incumplimiento fueron ignoradas por un exagerado apetito prevaleciente por las ganancias en los mercados. Hubo una explosión de préstamos, riesgosas securitizaciones de préstamos *subprime*, una insostenible alza en los precios de las viviendas, amplios reportes de prácticas conspicuas y predatorias de préstamos, dramáticos incrementos en créditos hipotecarios, crecimiento

² Trillones y billones en notación corta de Estados Unidos para conservar el original y facilitar la interpretación.

exponencial de instituciones financieras dedicadas a la negociación de préstamos, incremento de derivados no regulados y muchas otras señales. Sin embargo, dichas señales fueron ignoradas y las acciones tomadas para detener el flujo de activos tóxicos fueron escasas, en particular por la Reserva Federal (Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States, 2013).

Esto obliga a reconocer que la persistencia de los extremos valores de los productos derivados después de la Gran Recesión es un claro indicativo de la crisis iniciada este año, 2020, máximo considerando que la Ley Fraud Enforcement and Recovery Act de 2009 realmente toca mínimamente la especulación con derivados.³ Como en el caso de la Gran Recesión, la crisis financiera oculta actual es, en gran medida, atribuible a la especulación corporativa, financiera en los mercados de derivados; la crisis actual no se ha desatado por la crisis de la pandemia del COVID-19; esta última indudablemente ha dado el golpe de gracia a la crisis causada, entre otras motivos, por los excesos de la financiarización y el resultado ha sido profundos problemas socioeconómicos y de salud.

El agitado e irregular crecimiento de los derivados, resumidos en el cuadro 3, evidencia la profundidad de la financiarización global y con ello la creación de un entorno lleno de ajustes y grandes saltos, i.e., gran volatilidad; de hecho en lugar de coadyuvar a controlar los riesgos financieros con sus diferentes tipos de cobertura ofrecidos, en un efecto de contagio mutuo, la volatilidad se hizo presente en todos los mercados, manifestándose en altos e incluso valores extremos en los precios y rendimientos de los mercados nacionales e internacionales. La última columna a la derecha del cuadro 3 reporta el índice VIX desarrollado por el Chicago Board of Options Exchange sobre opciones del índice S&P. Mide la volatilidad esperada durante los próximos 30 días; un rango entre 20 y 30 es considerado normal; por debajo del mismo indica cierta desconfianza y por encima de 30 indica la presencia de gran nerviosismo en el mercado. Los productos derivados han demostrado la fragilidad de los mercados: el índice VIX ascendió recientemente a 65.54 (marzo 23, 2020) puntos. Aparentemente, la “Gran Recesión,” no dejó mayores lecciones para evitar futuras crisis; aunque en la presente ha influido, la recientemente pandemia del COVID-19.

³ La Ley de Aplicación y Recuperación del Fraude de 2009 ayuda a hacer cumplir la ley federal de fraude y a presentar cargos de fraude contra hechos criminales, especialmente cuando se comete el acto de fraude contra una institución financiera. Esa ley también ayuda a prevenir el fraude hipotecario, los fraudes de seguridad y los fraudes de productos básicos.

Aunque en el cuadro 3 solo se reporta unos años selectos, se observa la presencia de saltos al alza y a la baja; aún más (no reportado en el cuadro) destaca el hecho que el 20 de octubre de 2008, el índice VIX registró 74.26 puntos, un valor excesivo; posteriormente las expectativas de los inversionistas disminuyeron notablemente indicando cierta aversión, aborrecimiento, exasperación y desconfianza hacia los mercados al punto que el índice solo alcanzó 9.22 (enero 1, 2020). Las premoniciones negativas debido al explosivo crecimiento de los derivados han demostrado la fragilidad de los mercados: el índice VIX ascendió recientemente a 65.54 (marzo 23, 2020) puntos. Aparentemente, la “Gran Recesión,” no dejó mayores lecciones para evitar futuras crisis financieras.

Uno de los aspectos que ha impulsado la financiarización y sus efectos negativos ha sido la conformación y crecimiento de la participación de grandes empresas y grandes inversionistas institucionales (fondos de inversión, fondos de pensión, bancos y aseguradoras), los cuales tienen tres principales objetivos: maximizar la rentabilidad, mantener un nivel alto de liquidez y diversificar riesgos, sectorial y territorialmente (Álvarez y Medialdea, 2010). Dichos inversionistas se encuentran altamente apalancados y promueven un ambiente líquido que promueve una subvaluación sistemática del riesgo (Wray, 2008).

De esta manera, se estructuró una cadena de tenencias de derivados entre inversionistas e intermediarios que, cada vez, alejaba el cumplimiento de los contratos. Las posiciones se volvieron insostenibles y los quebrantos de bancos y empresas ascendieron a billones de dólares dando lugar a la Gran Recesión. De hecho, desde 2006 varios bancos de inversión y empresas colapsaron, registrando sendas pérdidas de billones de dólares. Sin embargo, se reconoce como fecha de inicio de la crisis la quiebra de la banca de inversión Lehman Brothers; el 15 de septiembre de 2008 se declaró en bancarrota, reconociendo US\$639 mmd en activos y US\$613 miles de millones en deudas, la bancarrota más grande reconocida en la historia de Estados Unidos. Otros protagonistas de la purga fueron American International Group (aseguradora, 25 mil millones de pérdidas, rescatada por el gobierno); las aseguradoras estatales Fannie Mae y Freddie Mac (14 mil millones, rescatadas por el Estado); Bear Stearns (comprado por JP Morgan por \$2 por acción, \$236.2 mmd).

Relacionado con dichas turbulencias, el cuadro 4, y gráfica complementaria, resumen el número de quiebras de la banca comercial en dicho país de 2001 a 2020 (inicios); de 2008 a 2011 tuvieron lugar 414 quiebras con un pico de 157 quiebras en 2010; el monto de activos involucrados se reporta en la columna derecha del cuadro. Las quiebras disminuyeron significativamente después de la crisis registrándose incluso cero quiebras en 2018, pero el camino incierto de la banca parece retomarse; en 2019 se registraron 4 quiebras y en 2020 en tan solo dos meses 2 quiebras más.

Cuadro 3

Total derivados⁴, pib mundial y u.s. vix

(años representativos. precios corrientes, trillones/billones de u.s. dollars)

AÑO	TOTAL		%PIB MUNDIAL/ TOTAL DERIVADOS	ÍNDICE US VIX
	DERIVADOS	PIB MUNDIAL		
	TRILLONES	BILLONES		
1999	88.18	32.55	0.0369	25.05
2006	418.13	51.45	0.0123	17.36
2007	585.93	57.97	0.0099	20.34
2008	598.14	63.61	0.0106	43.38
2009	603.89	60.34	0.0100	21.68
2010	601.04	66.05	0.0110	17.75
2011	647.81	73.40	0.0113	30.47
2012	635.68	75.10	0.0118	17.84
2013	710.09	77.24	0.0109	12.46
2014	627.79	79.33	0.0126	21.08
2015	492.54	75.05	0.0152	18.21
2016	482.42	76.17	0.0158	12.2
2017	531.91	80.95	0.0152	30.11

⁴ Incluye derivados negociados en bolsas organizadas, posicionamientos en mercados OTC, y la rotación de tipo de cambio, y tasas de interés.

2018	544.38	85.91	0.0158	41.98
2019	640.44	88.14	0.0138	65.34

Fuente: T Derivados: BIS (2020); PIB Global: Banco Mundial (2020);

Índice US VIX: macrotrends/CBOE (2020).

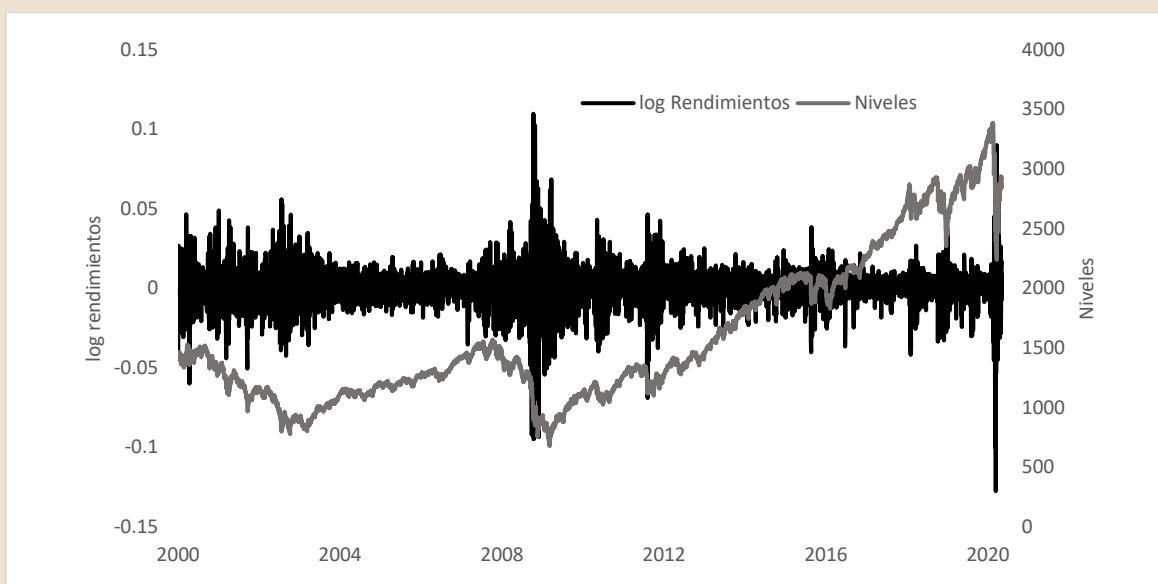
Finalmente, el gran problema y contradicción de la financiarización es que la exuberancia irracional de la especulación en los mercados financieros los vuelve muy volátiles y frágiles al igual que a las instituciones financieras. Los productos que ofrecen estos mercados y las instituciones financieras, por su inversión circular infinita, por parte de las mismas instituciones e inversionistas, como ya se apuntó, se volvieron morosos o impagables debido a la enmarañada identificación de sus obligaciones, problema aún presente la pasada década. Su evolución posterior a la Gran Recesión continuó siendo explosiva anticipando una vez más el avenir de otra gran crisis, la cual finalmente estalló en enero del presente año. Es por tanto preciso reiterar que la apremiante crisis del Covid-19 ha encubierto los patrones de financiarización y que las tendencias negativas en los mercados han sido estimuladas por los grandes inversionistas para desplazar a inversionistas menores; estos últimos realizan ventas de pánico que son aprovechadas por los primeros para incrementar sus tenencias y posteriormente realizar grandes ganancias derivadas de ajustes “técnicos” del mercado.

IV. Financiarización, Bolsas de Valores y Covid-19

La caída en los mercados de valores a nivel mundial ha sido el indicador que más atención e inquietud ha recibido en 2020. Su desempeño errático y causante de significativas pérdidas en varias ocasiones ha sido atribuida solo (erróneamente) a la crisis sanitaria, desconociendo que su colapso ya era esperado debido a los débiles fundamentales en que se apoyaban hacían insostenible los sobrepuestos accionarios. La gráfica 1 resume las tendencias del índice S&P, en cuanto a precios y rendimientos. Puede apreciarse después de la Gran Recesión el índice de precios S&P ha tenido un crecimiento continuo; su valor cambió 4,477 veces (de 67.53 puntos en noviembre 3 de 2009 a 3225.88 puntos el 21 de febrero 2020). Puede también

observarse que siempre, del año 2000 al 2020 la volatilidad de los rendimientos (línea negra) se ha caracterizado por la presencia de agrupamientos (*clusters*) de alta volatilidad seguidos por lapsos de volatilidad menor. El 16 de marzo de 2020 el rendimiento negativo incluso fue mayor al registrado durante la crisis *subprime*.

El desplome bursátil causa gran nerviosismo entre los inversionistas porque no solo disminuye su riqueza (*shareholders wealth*, meta primordial de las empresas), sino también porque disminuyen sus recursos para especular y profundizar sus procesos de financiarización, i.e., limitada inversión real.

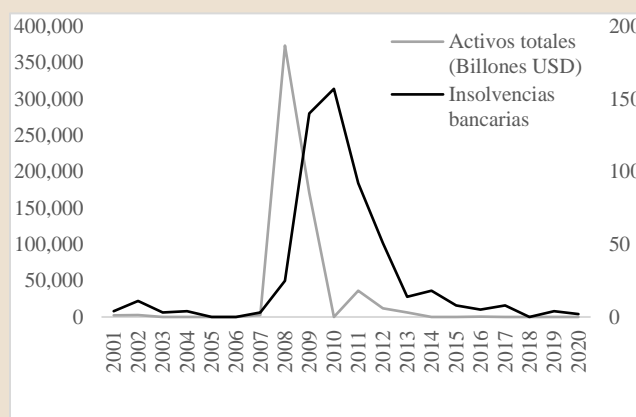


Gráfica 1. Índice de Precios y Rendimientos S&P, 2000 – 2020

Fuente: Elaboración propia con datos de Yahoo Finanzas:
<https://finance.yahoo.com/quote/%5EGSPC/history?period1=946684800&period2=1589155200&interval=1d&filter=history&frequency=1d>

CUADRO 4
INSOLVENCIAS BANCARIAS EN ESTADOS UNIDOS
(Billones de Dólares US, 2001 – 2020)

Año	Insolvencias bancarias	Activos totales (Billones USD)
2001	4	2,359
2002	11	2,705
2003	3	1,405.2
2004	4	163
2005	0	0
2006	0	0
2007	3	2,603
2008	25	373,589
2009	140	170,867
2010	157	965,14.0
2011	92	36,012
2012	51	12,056
2013	14	6,012
2014	18	3 080.4
2015	8	6 727.5
2016	5	279
2017	8	6 530.7
2018	0	0
2019	4	214
2020	2	253



Fuente: Federal Deposit Insurance Corporation (2020).

<https://www.fdic.gov/bank/historical/bank/index.html>

<https://redefim.iiec.unam.mx/index.html>

A eso se debe la presión por medidas de rescate y creación de liquidez (baja en las tasas de interés por parte de la Reserva Federal); las operaciones de la Reserva Federal inyectan tal liquidez en los mercados; ese dinero no es creación de papel; es un recurso público, en parte derivado de sus reservas y operaciones, pero en también en una primera instancia (o última instancia) proviene de los impuestos; es en suma dinero público que en gran medida beneficia a los inversionistas, y a los bancos (cuentan con más recursos y baratos) para otorgar créditos. Por otro lado, es importante reconocer que el desempeño bursátil si es importante para sectores mayoritarios de la población porque sus fondos para la jubilación son manejados por fondos de pensiones, importantes participantes en los mercados de valores. En estos términos, gran parte de la liquidez bursátil y gran parte de sus ganancias constituyen un círculo vicioso de financiarización que reparte utilidades entre grandes inversionistas con dinero de empleados y trabajadores quienes son quienes sobrellevan riesgos y pérdidas potenciales; por la magnitud y riesgos involucrados el desplome de estos mercados es un buen indicador de crisis futuras.

El colapso de los mercados de valores ya se manifestó desde 2018. A la par que otros mercados accionarios, el índice S&P de Estados Unidos registró en dicho año el peor desempeño de la década;⁵ considerando los cambios en los precios, el rendimiento obtenido invirtiendo en este mercado fue de -6.59% sin reinvertir dividendos; considerando esta pérdida se atenúa a -6.24%. En ambos casos suponiendo una estrategia de comprar y sostener (del primer día hábil al último). Sin embargo, esta práctica es poco común; los inversionistas compran y venden sus acciones tratando de obtener ganancias. Este es un comportamiento muy importante de resaltar porque hubo bajas importantes durante todo el año, y muy especialmente en diciembre mes el cual se registraron 11 bajas de hasta 709 puntos.

⁵ Concentramos nuestros análisis en un detallado y concienzudo seguimiento del desempeño diario del Índice S&P de Estados Unidos por ser el más representativo de las operaciones bursátiles en dicho país; es además sólida fuente de referencia sobre el comportamiento los mercados de valores mundiales. Noticias complementarias de fuentes como Bloomberg las reconocemos oportunamente.

Durante 2019 el desempeño bursátil tuvo un desempeño altamente positivo: rendimientos anuales de 30.43% y 33.07%, reinvertiendo sin y con dividendos, respectivamente. Sin embargo, estos logros son engañosos, en primer lugar, porque su cálculo parte del bajo nivel del índice alcanzado en 2018. Tomando en cuenta el nivel más alto obtenido en 2018, el rendimiento obtenido en 2019 es 10%, muy cercano al promedio histórico de 9.98% en más de 90 años (CNBC, 2019). Por otro lado, durante el año prevaleció un clima de incertidumbre y desconfianza generalizándose la visión de que una recesión mundial era inminente; la venta de los activos bursátiles se intensificó en un mercado en declive (*sell-off*), las ventas se incrementaron por el temor de que los precios descendieran aún más, lo que finalmente tuvo lugar en mayo 19 con un descenso de -6.58% y de -1.81% en agosto 19; el temor de una recesión mundial se acentuaba por el bajo crecimiento de los países, así como por la irresuelta guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Para evitar un sobrecalentamiento y un incremento en la inflación, en 2018 la Reserva Federal incrementó las tasas de interés interbancaria de reposiciones 4 veces, cada vez 25 puntos base (rango de 2.25-2.50, diciembre 19). Ante el desaliento de los inversionistas y el irregular desempeño de los mercados financieros, en 2019 la Reserva Federal revirtió su estrategia pasada y desde julio 31 julio a octubre 31 disminuyó en tres ocasiones las tasas de interés (25 puntos base en cada intervención) con el propósito de alentar las inversiones en los mercados de capital (rango de 1.75-2.00, septiembre 18). Presionada, por el poder ejecutivo y los grandes inversionistas bajó nuevamente las tasas de interés de interés en marzo de 2020 a 1.00-1.25% y otros 50 puntos base en marzo 15 (rango 0.00 – 0.25%). Esta inyección tuvo poco efecto inmediato; el rendimiento el índice S&P disminuyó -12.35% el 19 de marzo. Empero la especulación reapareció y en abril el mercado tuvo un desempeño positivo de 12.82%. El auge ha continuado como observa en la gráfica 1. El crecimiento (contradictorio) puede ser atribuido a la baja en los rendimientos de los bonos, lo que hace más atractivo para los inversionistas el mercado de renta variable y para las empresas para profundizar la recompra de sus acciones (Krugman, 2020).

El impacto fue positivo al punto que el rendimiento anual fue mayor a 30 por ciento, como se reportó anteriormente. Pero la situación era insostenible, a nivel mundial el desempeño de

las economías era limitado y de verdadero estancamiento; la guerra comercial con China parecía atenuarse, pero seguía pendiente. Bajo estas condiciones en 2020 surgió la crisis sanitaria del Covid-19; inicialmente no tuvo mayor consideración, pero el índice S&P arrastrando las incertidumbres macro y microeconómicas ratificó el advenimiento de la crisis esperada con un descenso ligero de 0.05% el primer día hábil de negociaciones. El desempeño bursátil incrementó su volatilidad al tiempo que la crisis sanitaria se extendía; no obstante, medidas especulativas dieron lugar a que el índice S&P alcanzara récords históricos de febrero 2 a febrero 20; desde ahí siguió una tendencia descendiente, culminando el mes con una pérdida acumulada de -6.23%; la caída libre continuó y en marzo el descenso del índice S&P fue -12.35%.

En este sentido puede afirmarse que los mercados de valores inicialmente no dieron mayor importancia a la crisis sanitaria y sus impactos. Pero conforme el problema creció fue un golpe certero a la crisis económico-financiera que venía anticipándose. Sin embargo, las medidas especulativas pronto dieron lugar a un apogeo en los mercados; el índice S&P y otros alcanzaron récords históricos al alza durante una semana, desde febrero 12. No obstante, la permanencia y profundización de la crisis sanitaria cambió el sentimiento de los inversionistas y la semana del 24 al 28 de febrero los mercados registraron las peores pérdidas desde la Gran Recesión. Además, el 8 de marzo inició una dramática caída en los precios del petróleo derivada de la guerra de precios entre Arabia Saudita y Rusia propiciada por la baja demanda del crudo, generada por la crisis Covid-19 de tal manera que el 20 de abril el barril de crudo Brent cotizaba a \$15.98 en tanto que, en el mismo día el precio de la mezcla mexicana descendió a \$14.35 habiendo iniciado el año con un precio de \$56.14 por barril. Debido a la falta de acuerdos sobre la disminución en las cuotas de producción petrolera, la volatilidad de los mercados financieros se incrementó y así de febrero 19 a marzo 9 el índice S&P disminuyó y registró una pérdida de \$5.3 billones de dólares en el valor de sus acciones, equivalente a 18.9% de su valor total (Samuelson, 2020).

Al mismo tiempo la crisis sanitaria se extendía de tal modo que el 11 de marzo la Organización Mundial de la Salud la reconoció como una pandemia. Pronto se asociaron con esta crisis severos problemas económicos, primordialmente cortes en la producción mundial,

cierre de fábricas y servicios, resguardos familiares en casa, millones de desempleados, y claros signos de una recuperación prolongada. Sin embargo, es preciso reiterar que la caída de los mercados financieros y de la economía mundial es un proceso que se inició en 2018; la exuberancia de 2019 en gran parte se sostuvo por las intervenciones de la Reserva Federal, como se subrayó anteriormente; aún más hacia fines de 2019 surgieron severas advertencias sobre la bomba de tiempo lista a explotar debido al excesivo endeudamiento corporativo y el débil desempeño del sector manufacturero (Wilmoth, 2019).

De esta manera, la Reserva Federal nuevamente intervino bajando nuevamente las tasas de interés, y en marzo 2020 en dos ocasiones popiciando el crecimiento bursátil. En resumen, los mercados de valores revisten gran relevancia puesto catalizan los procesos de financiariación en los cuales están involucrados grandes empresas y grandes inversionistas que manejan no solo sus propios recursos, sino también recursos públicos y de fondos de retiro de la ciudadanía en general. Considerando la complejidad y grandes volúmenes y volatilidad de sus operaciones, sus índices constituyen indicadores adelantados del desempeño de una economía incluyendo sus ciclos económicos y crisis potenciales como es el caso de la crisis financiera subyacente que acompaña a la crisis sanitaria 2020.

V. Consumismo multipolar

Las TM operan en varios países con sus propios patrones de producción, ventas y consumo. Al igual que la financiarización, sus operaciones son procesos indiscriminados de acumulación del capital fundamentado, entre otras cosas, en la apropiación y explotación de los recursos naturales, ventas promocionadas que buscan su maximización aplicando la psicología publicitaria, y finalmente la distorsión de los patrones de consumo, identificando al consumismo como desarrollo y felicidad. En este sentido, el consumismo es una tendencia a adquirir, consumir o acumular bienes y servicios (incluyendo financieros) buscando mostrar una imagen de posición social superior entre pares y la sociedad en general.

Varias teorías sobre el desarrollo económico se generaron después de la Segunda Guerra Mundial. Una clara limitación de dichas teorías fue la confusión entre crecimiento económico

y desarrollo. Este ofuscamiento conceptual se ha sobrepuesto parcialmente en las últimas décadas; reconociendo los excesos del capitalismo global, se han promovido teorías avocadas a un crecimiento sostenible, un crecimiento equitativo, y un crecimiento sustentable. No obstante, aún no se ha llegado a una teoría sin ambigüedades. La opacidad aun existente en gran medida se debe a la confusión entre desarrollo y bienestar con consumismo. Identificado como la última e ideal etapa de desarrollo por Rostow (1960), resultante de un cambio lineal en cinco etapas de una sociedad tradicional a una de alto consumo masivo; proceso ejemplar que las economías atrasadas deben seguir.

Este proceso, iniciado con la Revolución Industrial, realmente se ha consumado con la globalización. No obstante, las economías no desarrolladas del presente son mixturas en mayor o menor grado de tradicionalismos, transiciones, y ciertos despegues y desarrollos tecnológicos, pero en todos sus niveles un consumo -consumismo- masivo subordinado. El consumismo dicta sus niveles y patrones de cambio. A pesar de grandes esfuerzos realizados a su interior, esta situación ha inhibido un verdadero desarrollo y bienestar de estos pueblos porque el cambio se ha forjado a través de los siglos bajo severas condiciones de asimetría mundial: colonialismos y estructuras de dominio centro-periferia por parte de las hegemonías que con su poder económico, político y militar rigen y sus empresas direccionan los circuitos corporativos de financiarización-producción-mercadotecnia-consumismo-utilidades mundiales, y de financiarización-ingeniería financiera-mercadotecnia-consumismo-utilidades. La financiarización se encuentra al principio y al fin porque en el caso de las TM no financieras la inversión real queda subordinada a la especulación financiera como fuente de acumulación; en el caso de las entidades financieras, la financiarización está en primer lugar por ser base para la creación de productos especulativos (ingeniería financiera). Estos circuitos se han reforzado con una sobreexplotación del imaginario social sobre el deseo de bienestar y del estatus social; y, además, por el explosivo desarrollo de la tecnología e innovación dirigida precisamente hacia el consumismo; los nuevos bienes y servicios se producen con una obsolescencia, y fetichismos planeados al punto que las personas pierden su humanidad; y además, la producción consumista se vende con repetitivos mensajes publicitarios, aplicando la psicología publicitaria, así como promoviendo, ventas febriles antes y después de festividades tradicionales como, por ejemplo, las ventas después del

primero de enero, el 14 de febrero, etc., y las ventas del “buen fin.” Estas prácticas se han profundizado con el uso del comercio electrónico y en general el uso de las tecnologías de la información; en muchos países las empresas que aplican estas innovaciones no están registradas y las ventas se realizan sin pago de impuestos.

Como el capitalismo no es homogéneo y su resiliencia depende y es respaldada por los países centrales, el consumismo se forja bajo el axis de las luchas multipolares de las TM y la competencia, y acuerdos y traiciones del corporativismo mundial. De esta manera, surge un consumismo multipolar que atrapa a las sociedades conllevando a repercusiones políticas, económicas, sociales y geoestratégicas a nivel global. El valor de bienes y servicios ya no se basa en su valor de intercambio, sino en su valor de consumo y del estatus social que confieren (Ragnedda, 2008). Produce unos efectos intensos y diferenciados, así como en sus consecuencias: desarrollo o subdesarrollo económico, alianzas internacionales hegemónicas, explotación, usurpación de los recursos naturales y, en algunos casos, hasta guerras (Ragnedda, 2008).

Parte importante para la inducción al consumismo, para incrementar las ganancias de las TM es la modificación genética de semillas, para inundar a los mercados con sus productos más baratos, desplazar a sus competidores y que los consumidores compren y sobre consuman productos químicamente alterados en ocasiones incluso cancerígenos, como es el caso de muchos de los productos de Monsanto. La sobreoferta de las TM, balanceada con una sobredemanda (forzando la Ley de Say), incluye, por ejemplo, publicidad masiva, y baja calidad de los productos, particularmente alimenticios (productos chatarra), obsolescencia programada y sustituciones y modas programadas (para los bienes cotidianos y semiduraderos de las familias); esto ha conllevado a mayores niveles de consumo chatarra fomentando problemas de desnutrición, obesidad, diabetes, problemas cardíacos y un sinnúmero de otros males que han puesto en jaque los servicios de salud en todo el mundo debido a la crisis Covid-19, y en último término profundizando el calentamiento global y la calidad del medio ambiente.

Las TM son responsables de este consumismo chatarra. El cuadro 5 identifica a las diez transnacionales que controlan el consumo mundial de comida chatarra. Todas registran altos ingresos en miles de millones de dólares. Seis de las 10 empresas listadas tienen su sede corporativa en Estados Unidos. La trampa del consumismo es muy grande. Desafortunadamente los recursos así mal utilizados (y dirigidos a la especulación financiera) limitan la disponibilidad de fondos para eliminar males sociales que afectan la humanidad. El cuadro 6 identifica, en miles de millones de dólares (mmd) la falta de fondos requeridos para el cumplimiento de metas económicas o sociales cuyas necesidades podrían cumplirse disminuyendo el gasto de ciertos productos de lujo.

Cuadro 5
Diez Transnacionales que Controlan el Consumo Mundial Chatarra
(Millones de dólares, 2015)

EMPRESA	PAIS	PRODUCTOS	INGRESOS
Nestlé	Suiza	Chocolates, lácteos, comida para mascotas y agua embotellada. Nido, Nescafé, Nesquik, Cheerios, Maggi, KitKat, Garnier y Purina son algunas de sus marcas más famosas	\$87,000
PepsiCo	Estados Unidos	Bebidas y aperitivos. Entre sus marcas más populares destacan Pepsi, Seven Up, Lipton Ice Tea, Gatorade Mirinda, Doritos, Cheetos.	\$63.00
Unilever	Gran Bretaña/ Países Bajos	Producción de alimentos como Knorr, Cornetto, Ben&Jerry's, Hellmans, y de productos de higiene personal como Dove, Rexona o Axe,	\$59,100
Coca Cola	Estados Unidos	Bebidas refrescantes produce un gran número de marcas universalmente conocidas como Coca-Cola, Sprite, Fanta, Sidral Mundet, Nestea, Ciel (agua)	\$44,300
Mars	Estados Unidos	Un gran número de marcas de confitería y de productos para mascotas. Entre sus productos estan Mars, Snickers, Twix, Bounty, M&M's, Uncle Ben's, Orbit, Pedigree o Whiskas.	\$33,000
Mondelez	Estados Unidos	Confitería, alimentos y bebidas. Marcas más conocidas: Oreo, Milka, Trident, Halls, Cadbury, Toblerone	\$29,600

Danone	Francia	Alimentos infantiles, productos lácteos y agua embotellada. Comercializa marcas como los yogures Danone, Silk, Activia, Actimel o el agua mineral Evian.	\$34,900
General Mills	Estados Unidos	yogures, helados o masas congeladas. Sus marcas más populares, entre otras, son Cheerios, Golden Grahams, Yoplait, Häagen-Dazs y Old El Paso.	\$17,600
Associated British Foods	Gran Bretaña	azúcar, levaduras de cerveza y diversos ingredientes alimentarios. Entre sus marcas destacan Dorset Cereales y los té Twinings. También controla la cadena de tiendas de ropa y complementos Primark.	\$16,600
Kellogg's	Estados Unidos	Productos para el desayuno, como cereales y galletas, ahora también ha entrado en el mercado de los aperitivos. Entre sus marcas más conocidas se encuentran Corn Flakes, All-Bran o Pringles, adquirida en 2014.	\$13,500

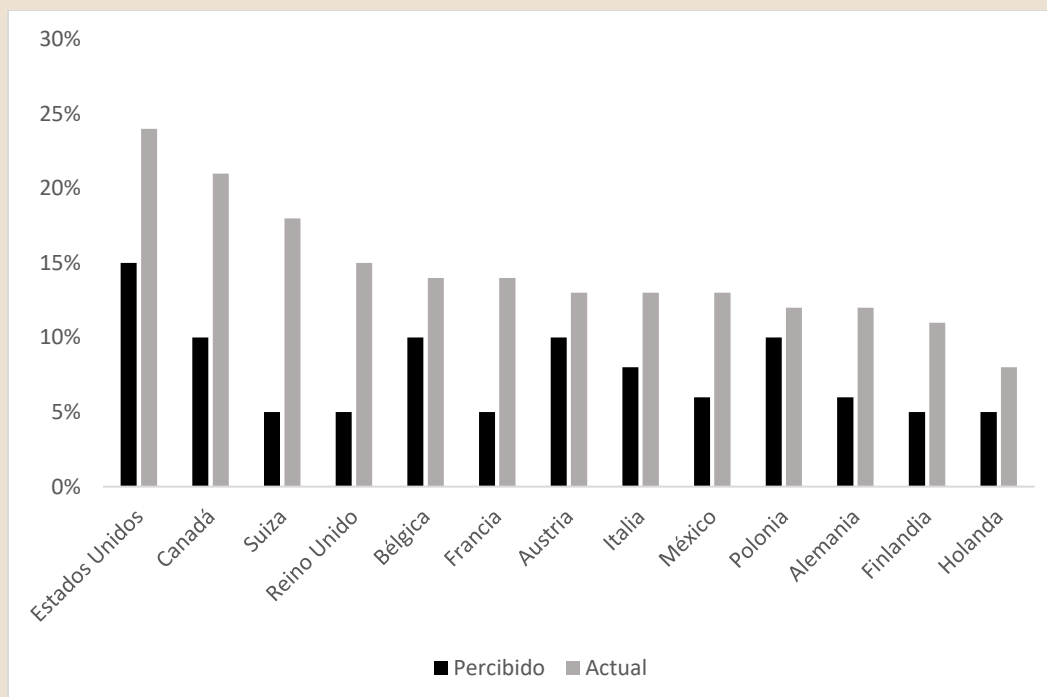
Fuente: elEconomista.es. Las Diez Economías que Controlan el Consumo Mundial. Autor Jiménez Villar. (2016). <https://www.eleconomista.es/blogs/empresamientos/?p=1253>; y consultas a los reportes financieros de las empresas.

Cuadro 6

Gasto anual en bienes de lujo vs. financiamiento requerido para cumplir necesidades básicas selectas

Producto	Gasto anual	Meta económica o social	Inversión adicional para cumplir meta
Maquillaje	\$18.0 mmd	Salud reproductiva para todas las mujeres	\$12.0 mmd
Alimento mascotas en E. U. Y Europa	\$17. Mmd	Eliminación del hambre y desnutrición	\$19.0 mmd
Perfumes	\$15.0 mmd	Alfabetismo universal	\$ 5.0 mmd
Viajes en cruceros	\$14.0 mmd	Agua pura para beber para todos	\$10.0 mmd
Helados en Europa	\$11.0 mmd	Vacunación para todo niño	\$1.3 mmd

World Centric for a Better World (2020). <http://www.worldcentric.org/conscious-living/increasing-consumption>



**Gráfica 2. Desperdicio Global en Alimentos: Percibido y Actual
(Países Selectos, 2018)**

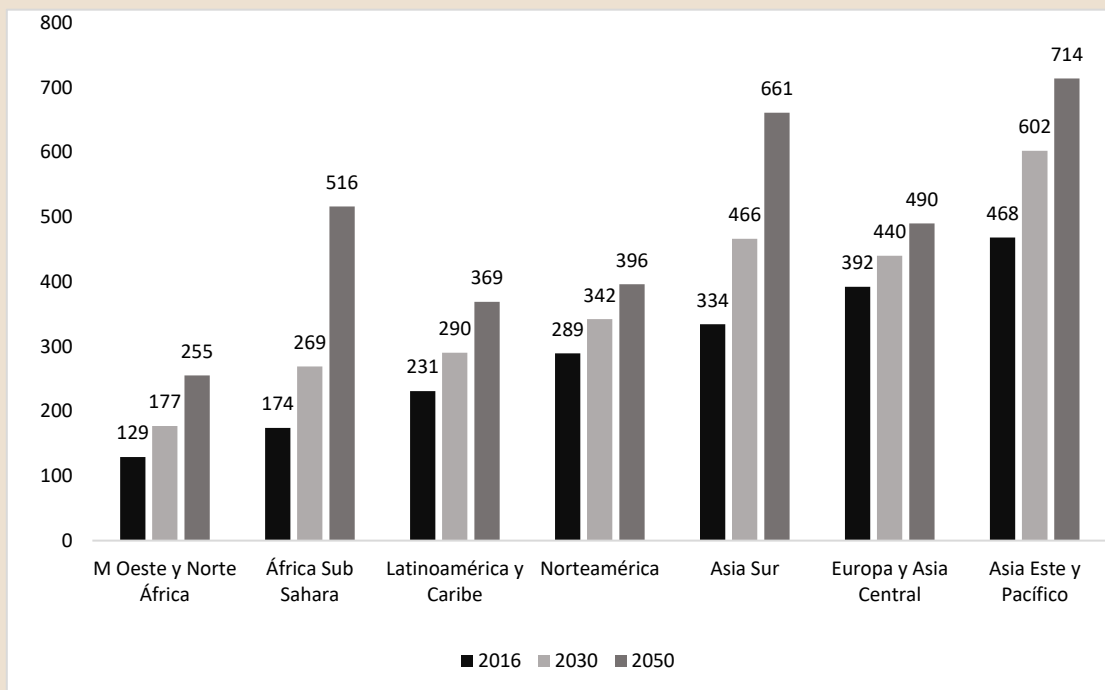
Fuente: Adoptado de Statista (2020): <https://www.statista.com/register/premiumtest>

Más dañino que el consumismo en bienes de lujo, es el sobreconsumo en productos alimenticios y su desperdicio. Existe poca consciencia sobre sus impactos negativos sobre la salud, costos de energía requerida para la producción, y desperdicios generados. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura estima que una tercera parte de los alimentos del mundo se pierden o desperdician cada año (El Economista, 2019). Aunque la situación ha mejorado un tanto, existe una gran diferencia entre lo percibido y lo actual sobre este el desperdicio de alimentos a nivel global, como se reporta en la gráfica 2.

Este hecho se confirma con el tendencias y proyecciones regionales sobre la generación regional de desperdicios resumido en la gráfica 3. Destacando 2016 y las proyecciones para 2030 y 2050 el crecimiento de los desperdicios en las regiones desarrolladas de Norte América y de Europa y Asia Central, las más altas en 2016, moderarán un tanto su generación

de desperdicios; otras regiones menos desarrolladas serían donde se generen más desperdicios hacia 2050; Asia del Sur, y Asia del Este y Pacífico generarían 661 y 714 miles de millones de toneladas anualmente. Las regiones del Medio Este y África del Norte son en 2016 y lo serán en 2050 las regiones con la menor generación de desperdicios; 255 y 369 miles de millones de toneladas en 2050, respectivamente.

La imposición de productos y modas por parte de las hegemonías transnacionales se mundializan. Por un efecto contagio y un mimetismo socioeconómico; a la oferta en los mercados y las degradaciones originadas en los países desarrollados se unen las contradicciones tradicional-consumistas de los países de desarrollo dependiente, profundizando sus desigualdades. La producción y la mercadotecnia se enfocan al consumismo. Hay consumismo porque los ciclos productivos de modas intrascendentes avasallan al consumidor; las personas y las familias no son seres humanos son simples consumidores y mejor aún, nichos para el fomentar el consumismo.



Gráfica 3. Tendencias y proyección regional en la generación de desperdicios
(Millones de toneladas por año)

Fuente: Del original en inglés elaborado por el Banco Mundial. <http://datatopics.worldbank.org/what-a-waste/trends-in-solid-waste-management.html>

En suma, hay producción y promoción excesiva y deshonesta de bienes y servicios no necesarios y superfluos y los seres humanos se convierten en víctimas del consumismo, insaciables como lo propugna la teoría de la utilidad esperada, fundamento teórico con el que incluso se identifica a la racionalidad. La opulencia senil del capitalismo es el anhelo de todos.

Así, para las clases altas el consumismo se ha vuelto un estilo de vida que compra en excesos, ya sea por inseguridad o jactación de poder económico ante otras personas y grupos sociales, siguiendo el fetichismo transnacional; y a la falta de ingreso económico, su sed de consumo la satisfacen con ingresos obtenidos mediante la corrupción, como ser la evasión de impuestos y la emisión de facturaciones apócrifas por parte de empresas fantasmas (empresas que facturan operaciones simuladas, y empresas que deducen operaciones simuladas, EFOS y EDOS, respectivamente, siendo el Estado en rehén de estas acciones); también las clases altas aumentan su patrimonio y consumismo con el tráfico de influencias y de drogas al por mayor. Recursos que también son parte de la financiarización mediante la inversión o lavado de dinero, tanto en la banca transnacional formal como en los centros financieros *off-shore*, y la banca en la sombra (*shadow banking*).

Los circuitos de consumismo también afectan a los grupos familiares de clases medias; sus ingresos insuficientes para alcanzar la opulencia deseada se complementan con complicidades a la corrupción de las clases altas o políticas, y muy en especial con la financiarización del consumo, esto es, el decreciente ingreso real se compensa mediante un mayor nivel de endeudamiento de los hogares; las tarjetas de crédito al consumo crecen desmedidamente (Ortiz Díaz, 2019). Aún más, es importante recalcar que el otorgamiento de estos créditos especulativos en la última década, a pesar de las lecciones de la Gran Recesión y crisis bancarias precedentes, se han otorgado indiscriminadamente en la última década, sin el aval y análisis de crédito riguroso; muchos son por tanto créditos *subprime* cuya morosidad conlleva a marcadas fragilidades financieras y finalmente crisis.

Finalmente, a los grupos de ingresos bajos; su trabajo e ingreso precarios adquieren patrones consumistas subordinados, reproductores de bajo bienestar. La movilidad social permanece como una búsqueda personal poco posible mediante la educación, pero movilidad alcanzable para algunos mediante una corrupción hormiga, la corrupción burocrático-tramitológica y la venta de drogas al granel. Desafortunadamente, la opulencia deseada, y que se ha transmitido a muchos jóvenes, es la alcanzada por los capos de la droga. Así, ese consumismo y su financiarización descomponen el tejido social y es imposible alcanzar un desarrollo con bienestar, paz, y equidad social.

Resumiendo, el consumismo ha contribuido a excesos, distorsiones y problemas socioeconómicos coincidentes con y retroalimentación de la financiarización. A esta correlación creciente en la última década puede atribuirse, entre otros factores, la fragilidad generadora de las crisis (oculta) financiera del presente año y la explosiva y trágica crisis del Covid-1.

VI. Multipolaridad y gobernanza corporativa e internacional y gobernabilidad

Los patrones nocivos de la economía globalizada, como la financiarización y el consumismo, solo han sido posibles y pueden entenderse por la ausencia de reglamentaciones sensatas y justas, y muy especialmente por las asimétricas estructuras de gobernanza internacionales y locales. Las regulaciones para promover estabilidad financiera, especialmente las negociaciones en *swaps* han sido inefectivas como en el caso de la Ley Dodd-Franklin de Estados Unidos. Las TM, financieras y no financieras, simplemente han sustituido tales inversiones con otros productos derivados a tal punto que su crecimiento ha sostenido patrones explosivos después de la Gran Recesión. Igualmente, en el caso de los Acuerdos de Basilea, la Banca evade sus recomendaciones con la creación de la banca sombra, esto es, registros fuera del balance (entidades financieras fuera del balance, y ciertas prácticas contables) que evaden las regulaciones, por ejemplo, en cuanto a riesgos y niveles mínimos de capital requerido) a lo que debe aunarse la financiarización del consumo antes referido. El resultado ha sido un libre mercado global propenso a la conformación de grandes burbujas

especulativas insostenibles, manifestándose finalmente en severas crisis globales como la anticipada para el presente año y consumada en conjunto con la crisis del Covid-19.

Como las TM operan en varios países cuentan con gran poder y forman alianzas con las élites nacionales. De esta manera inducen la aprobación de las estructuras y normas económico-financieras de gobernanza global desde foros tales como el Foro de Davos. Sus principios se transmiten y aplican por parte de los organismos internacionales como ser la Organización Mundial del Comercio. El Banco Mundial, El Fondo Monetario Internacional, el Banco de Pagos Internacionales, la Organización de las Naciones Unidas, la Organización Económica para la Cooperación Desarrollo, la Organización del Tratado del Atlántico Norte, y la Organización de los Estados Americanos. Su papel en aras de mantener los intereses de las TM se ha reducido a mantener el *statu quo* capitalista desigual.

De esta manera también infunden el quehacer y definición de políticas en los países anfitriones porque, en esencia, la política va estrechamente ligada a la economía. Los gobiernos de los países anfitriones se preocupan por la economía y condiciones políticas, pero discretamente su ejercicio está determinado por los patrones de gobernanza y gobernabilidad determinados por los centros multipolares económicos y financieros y respaldados por el poder hegemónico de los países centrales.

Consiguientemente, la voluntad e intereses de las empresas TM se ven frecuentemente plasmadas en las políticas que adoptan los Estados y los organismos internacionales, esto es, estructuras y normas y reglas de gobierno internacional y local: gobernanza y gobernabilidad. Constituyen las formas de manejar y regentar el capitalismo global y a cuyo cumplimiento los países, sus relaciones, y la participación ciudadana deben sujetarse. De esta manera se mantiene al capitalismo y se fomenta la libertad del mercado. Surgen por tanto desequilibrios y tendencias nocivas, como es el caso de la financiarización y el consumismo.

Para gobernar los desequilibrios del mercado, por ejemplo, la respuesta a las repetitivas crisis no ha sido revisar indulgentes regulaciones, incapaces de controlar los excesos del mercado; las respuestas han sido fomentar políticas de repliegue del Estado, la privatización,

desregulación y la implementación de reformas liberales; los estados y los gobiernos se encuentran así en un contexto de globalización y descomposición social por lo que se busca su legitimización creando acciones de gobernabilidad. Empero, la gobernabilidad es una ideología conservadora de la crisis, apoyada de bases pragmáticas (Offe, 1996). Para Flisfisch (1989) es la calidad del desempeño gubernamental a través del tiempo, considerando primordialmente las dimensiones de oportunidad, efectividad, aceptación social, eficiencia y la coherencia de sus decisiones. Así, la gobernabilidad debe ser entendida como un estado de equilibrio dinámico entre el nivel de las demandas sociales y la capacidad del sistema político (estado/gobierno) para responderlas de manera legítima y competente.

Sin embargo, dichas conceptualizaciones se han avanzado dentro del marco de reciente globalización capitalista. La activación de la eficiencia gubernamental y el equilibrio social se miden en base a los intereses y criterios de las empresas TM y sus centros multipolares de mercado, así como con el pleno asentimiento de los estados y sus gobernantes. Esa es la definición de la democracia contemporánea. Es una democracia condicionada que propicia incertidumbre y volatilidad de los mercados y crisis económicas y políticas, i.e., causan ingobernabilidad; en lo económico los gobiernos y organismos internacionales solucionan estos problemas con medidas de resiliencia destinadas a garantizar las utilidades, pero afirmando la desigualdad social y la asimetría entre los países. En lo político, lo importante es mantener el poder capitalista si es necesario propiciando el miedo a la falta de seguridad pública, a la pérdida de los empleos, y golpes de estado. Esto explica el desencanto con la democracia y por qué las manifestaciones sociales se han incrementado en las economías de desarrollo dependiente.

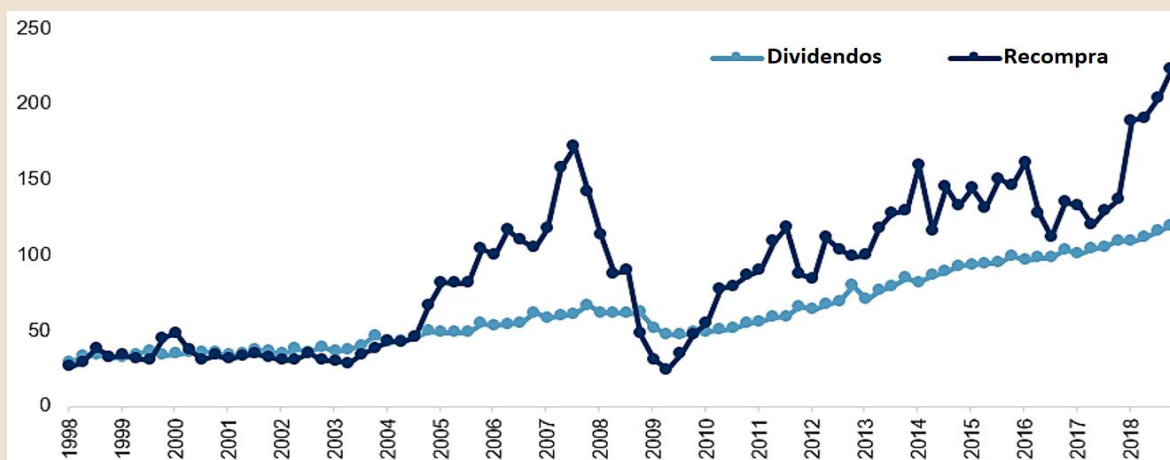
Finalmente, es importante recalcar que los procesos de financiarización y consumismo y subsecuentes crisis han modificado la forma de administrar de las empresas: su gobernanza. Entre los nuevos criterios y reglamentaciones que les da un mayor empoderamiento y renovada gestión empresarial, para mediar las relaciones entre las TM y los países internacionalmente, destaca la conformación global del gobierno corporativo desde el centro, y en sus subsidiarias y empresas locales induciendo gerencias extranjeras y gobernanza empresarial subordinada; la banca en Latinoamérica, por ejemplo, no solo ha sido

desnacionalizada en cuanto a capital, sino también en la gerencia de sus operaciones y gobierno corporativo. Por otro lado, las nuevas formas de gobierno corporativo incorporan a nivel internacional a destacados políticos locales en los consejos administrativos de las TM. Expresidentes de países latinoamericanos, por ejemplo, el expresidente Salinas de Gortari después de varias consejerías internacionales en la actualidad funge como uno de los cuatro miembros del Consejo del Decano de la Escuela Kennedy de Gobierno de la Universidad de Harvard; su sucesor, Ernesto Zedillo ha servido, entre otras, en las Juntas Administrativas de Citigroup y Alcoa; Felipe Calderón por su parte es consejero de Avangrid. Más que un premio a su destacado apoyo al libre comercio e inversiones en sus países, este tipo de nombramientos constituyen importantes estrategias de las TM para la extensión de lazos y fortalecimiento de cabildeos con los poderes locales e internacionales.

El gobierno corporativo transnacional, conformado por las elites capitalistas busca incrementar el valor de la empresa y rendimiento para sus propietarios implementando no solo a partir de maximizar los flujos de efectivo a través de la producción y ventas sino también desarrollando estrategias para incrementar artificialmente el precio de las acciones en los mercados de capitales, beneficiando a los propietarios a partir de un rendimiento por la compra y venta de los títulos.

Una estrategia corporativa, directamente relacionada con la financiarización, empleada para lograr mantener e incrementar el precio de los activos es la contabilidad evasiva, mal llamada “contabilidad creativa;” al desviarse de los estándares contables para la declaración de activos y apalancamiento, aprovechando vacíos legales, inducen una mejor imagen de la empresa y consiguiente alza en el precio de sus acciones y menores impuestos. Igualmente, cuentas fuera del balance (*off-balance items*) constituyen otro mecanismo para transferir (realmente desconocer) riesgos y esconder apalancamientos excesivos, aplicando la emisión y compra ilimitada de activos tóxicos. El caso de la quiebra de la empresa Enron y posteriormente la crisis *subprime* ejemplifican los peligros de una gobernanza empresarial encaminada a la financiarización. Este mecanismo fue utilizado y sigue siendo utilizado por las empresas financieras y no financieras TM, desatando la crisis financiera global.

La estrategia de maximización de la cotización se vale de otras estrategias complementarias que igualmente atizan la financiarización: el proceso de recompra de acciones y la adquisición de instrumentos financieros sobre acciones. Ante la ralentización económica y las bajas tasas de interés y consecuentes bajos rendimientos de los bonos, la recompra de acciones se convirtió, y aun se lo practica, en un mecanismo para recompensar a los accionistas pagando un sobreprecio por dichos títulos e incrementando artificialmente su cotización. Considerando la debilidad económica subyacente, las empresas han permanecido reacias a invertir, a pesar de beneficios esperados, frecuentemente seleccionando la recompra de sus propias acciones (Krugman, 2020). Las tasas bajas son buenas para los precios de las acciones; la recompra de acciones, a diferencia del pago de dividendos, no genera cobro de impuestos, por lo que es preferido al pago de mayores dividendos. La recompensa para los inversionistas subyace en el sobreprecio y el pago exento de impuestos. La gráfica 3 destaca la preferencia y predominio de las recompras de acciones sobre el pago de dividendos de 1998 a 2019. Se observa que para las 500 empresas listadas en el índice S&P, las recompras de acciones se incrementaron extraordinariamente con antelación a la Gran Recesión, pero declinaron significativamente en 2009; desde entonces las recompras de acciones se han incrementado continuamente, pero siguiendo patrones de alta volatilidad, al contrario de los pagos de dividendos cuyo patrón de crecimiento ha sido relativamente estable.



Gráfica 3. Dividendos y Recompras sobre acciones del Índice S&P500
(miles de millones de dólares)

Fuente: De de Li (2018). Dividends and Buybacks: S&P 500 Buyback Index Outperforms Qing Li (2018)

La financiarización vía la recompra de acciones ha alcanzado sus niveles más altos en los dos últimos años. En 2018 se alcanzó un récord de 806 billones de dólares y en 2019 se registró un crecimiento de 56%. La recompra de acciones como estrategia de la gobernanza corporativa es parte importante de la financiarización: la razón para su crecimiento extraordinario yace en el hecho que las recompras disminuyen el valor de las acciones en circulación de una empresa; esto incrementa la riqueza de los propietarios pues disminuye el número de acciones en circulación de una compañía; se mejora las ganancias por acción (EPS, *earnings per share*), lo que beneficia a los accionistas (*shareholders*), meta preponderante de las empresas. Además, este coeficiente mejorado crea sentimientos de confianza en el mercado lo que finalmente incrementa el precio de las acciones, la riqueza de los accionistas.

En este respecto, es importante aclarar que la meta empresarial de maximizar los beneficios de los *stakeholders* es una extensión a la limitada concepción de maximizar la riqueza de los propietarios (*shareholders*), es en gran medida solo un matiz publicitario porque las prioridades son asimétricas. Incluso la maximización de la riqueza de los propietarios podría estar subordinada por problemas de agente-principal, esto es, decisiones de los administradores que ponen sus intereses por encima de aquellos de los propietarios; problema parcialmente resuelto con las altas compensaciones a los ejecutivos, incluyendo la cesión de títulos patrimoniales y opciones (financieras) de compra de las acciones para que se identifiquen con los intereses de los propietarios. Esta estrategia podría también ser inviable si el apalancamiento de la empresa es alto; entonces los acreedores pueden convertirse en primer grupo de interés de la empresa. Aún más, ante la imposibilidad de incumplimientos, los acreedores pueden condicionar la continuidad de las empresas, e incluso aceptar el pago mediante la conversión de la deuda en acciones.

Por otro lado, los trabajadores como *stakeholders* de última prioridad se evidencia con sus bajos salarios y muy en especial con la gran y absurda diferencia entre las remuneraciones de ejecutivos y trabajadores. En el caso de la transnacional Wall Mart, número uno en el ranking de *Fortune 500*, un estudio revela que en Ohio, en 2017 las compensaciones del CEO

ascendieron a US\$22,791,276, en tanto que la compensación media de los trabajadores fue de US\$19,177, un coeficiente de 1,188 veces.⁶ Una verdadera explotación a los creadores de valor que puede considerarse el otro lado de la financierización; esta existe porque la creación de valor se desvirtúa en los circuitos financierización-producción-mercadotecnia-consumismo-utilidades mundiales, y de financierización-ingeniería, financiera-mercadotecnia-consumismo-utilidades, anteriormente identificados en la sección referente al consumismo.

Cuadro 7
25 mayores fusiones y adquisiciones mundiales
(2010 -2019, billones de us dólares)

RANGO	AÑO	ADQUIRIENTE	ADQUIRIDO	MONTO INC. DEUDA	MONTO AJUSTADO INFLACIÓN
1	2013	Verizon Communications	Verizon Wireless	130.0	143.0
2	2015	Dow Chemical	Dupont	130.0	140
3	2019	United Technologies (Aerospace Division)	Raytheon	121.0	121
4	2018	T-Mobile US	Sprint Corporation	120.0	122
5	2015	Anheuser-Bush InBev	SAB Miller	107.0	115
6	2015	Heinz	Kraft	100.0	108
7	2018	Energy Transfer Equity	Energy Transfer Partners	90	92
8	2017	Praxair	Linde AG	86.0	90
9	2016	AT&T Inc.	Time Warner	85.4 — 108.7	91 — 116

⁶ La situación media aparentemente es de 200 a 1.

10	2015	Cheug Kong Holdings	Hutchingson Whampoa	85.0	92
11	2015	Charter Communications	Time Warner Cable	78.7	85
12	2019	Bristol-Meyers-Squibb	Celgene	74.0 — 95.0	74 — 95
13	2018	The Walt Disney Company	21 st Century Fox	71.3 — 85.1	73 — 87
14	2014	Kinder Morgan	Kinder Morgan Energy Partners Kinder Morgan Management El Paso Pipeline Partners	71.0	77
15	2015	Actavis	Allergan, Inc.	70.5	76
16	2015	Royal Dutch Shell	BG Group	70.0 — 81.9	76 — 88
17	2019	Saudi Aramco	SABIC	69.1	69
18	2017	CVS Health	Aetna	69.0	72
19	2015	Dell	EMC Corporation	67.0	72
20	2018	Takeda Pharmaceutical	Shire plc	64.3	65
21	2019	Abbvie	Allergan plc	63.0	63
22	2014	Holcin	LaFarge S.A.	60.0	65
23	2017	Essilor	Luxsotica	58.49	61
24	2013	Rosneft	TNK-BP	54.5 — 63.5	58 — 68
25	2010	Bayer	Monsanto	54.0 — 67.0	55 — 68

Fuente: Wikimedia Foundation. Wikipedia Compilations (2020).

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_mergers_and_acquisitions

En este sentido, otro síntoma y resultado de las crisis, es la concentración del capital mediante prácticas de gobierno corporativo. Las empresas débiles tienden a desaparecer mediante fusiones y adquisiciones, especialmente después de las crisis, pero a su vez anticipando la generación de una nueva. Eso es inevitable porque las fusiones y adquisiciones son procesos

largos y frecuentemente hostiles; son verdaderas purgas del capitalismo industrial y financiero que sacuden la estabilidad de los mercados de tal manera que predomina la incertidumbre y la volatilidad de los precios y los rendimientos.

No obstante, la concentración es real y acrecienta el poder de las TM; entre otros efectos su estructura y patrones de gobernanza cambian, adquiriendo mayor rigidez, misma que se transmite a los organismos internacionales y a los cohibidos gobiernos locales manifestándose en una sensible pérdida del empoderamiento ciudadano y la democracia. El cuadro 7 resume los 25 más importantes procesos de fusiones y adquisiciones y consiguiente concentración del capital durante el período 2010-2019.

Es así como crece la desconfianza en los mercados y los gobiernos; de hecho, augurando la crisis actual, las bolsas de valores a nivel internacional, debido a su interdependencia, ya registraron ásperos desplomes en 2019; analistas como Scott Miner, presidente de inversiones y director general de inversiones de Guggenheim Partners, y Ted Bauman, economista editor de Bauman Letter ya en 2018 pronosticaron un retroceso bursátil entre el 40% y 70%, respectivamente, hacia julio de 2019 (Admiral Markets, 2019), descuento que los mercados rezagaron debido a la intervención de la Reserva Federal. La caída tuvo lugar inevitablemente desde los primeros días de 2020. El rezago temporal de los ajustes financieros es la raíz de la existente confusión sobre la causa de la crisis; desafortunadamente la crisis sanitaria del Covid-19 ha enmascarado los desatinos de toda una década del capitalismo global, examinados en el presente trabajo en sus manifestaciones de la financiarización y el consumismo.

VII. Conclusión

La crisis Covid-19 es indudablemente la mayor experimentada en las últimas nueve décadas, de profundos impactos económicos y trágicos desenlaces en la salud, incluyendo sensibles fallecimientos. La profundidad de los impactos tanto económicos como de salud en gran medida son el resultado de una fragilidad subyacente derivada del modelo económico global en el que han predominado la especulación y las asimetrías en el comercio y finanzas

internacionales y muy especialmente severas desigualdades sociales tanto en los países de alto desarrollo, como en aquellos de desarrollo dependiente. La evidencia analizada confirma que subyacente a la crisis sanitaria se encuentra una crisis económico-financiera estructural cuyos desequilibrios y abusos han continuado manifestándose después de la Gran Depresión.

La clave para la eclosión de la crisis económico-financiera puede identificarse con la multipolaridad entendida como el desenvolvimiento del capitalismo global en megacentros económico-financieros, situados en diversos centros urbanos, y en las sedes de las TM. La hegemonía económico-política en su expresión tradicional queda subordinada a estas manifestaciones transnacionales. Políticamente hoy en día es unipolar: Estados Unidos, decadente, apoyado y a la vez competido por varias economías de Europa Occidental. China no es al presente una hegemonía, pero es una importante potencia mundial antagónica a la hegemonía de Estados Unidos – Europa Occidental. No obstante, es posible observar, como una transición a la multipolaridad, el surgimiento de una tripolaridad exteriorizada en tres regiones: Norteamérica, liderada por Estados Unidos; Europa Occidental, liderada por Alemania; y, Asia/Pacífico, liderada por China y Japón.

Comprobando los patrones de financiarización y consumismos prevalecientes después de la Gran Recesión es posible identificar un patrón de acumulación que domina a la economía real; los recursos que podrían canalizarse a la inversión productiva se dirigen a la financiarización y la economía global queda propensa a grandes volatilidades y crisis. A su vez el consumismo constituye una distorsión estructural de la producción y el consumo, ya presente por varias décadas, cuyos efectos producen severos problemas socioeconómicos, incluyendo problemas de salud y medio ambientales coincidentes con la financiarización y que a su vez se retroalimentan entre sí.

Los destructivos patrones de financiarización han sido posibles porque los patrones asimétricos de gobernanza internacional y local han estado propulsados bajo los intereses de las TM. Las normas, reglas y principios de los gobiernos locales sobre gobernanza y gobernabilidad, en particular de los países de desarrollo dependiente son lineamientos para promover el *statu quo* del capitalismo global. Estos dos factores de patrones especulativos y

distorsionantes aunados a otros factores, no analizados en el presente trabajo, bajo el esquema de liberalismo económico con débiles regulaciones, como en previas ocasiones, advierten y adelantan no una recuperación económica y social, sino más bien la plena manifestación de la crisis financiera, por el momento oculta.

La concurrencia de la crisis Covid-19 y la subyacente financiera señala la necesidad de construir un nuevo modelo de desarrollo que debería apoyarse en sendos estudios uni, inter y multidisciplinarios. La gravedad de la crisis sanitaria y sus impactos no puede comprenderse sin reconocer los patrones económico-financieros; análogamente, la profundidad de estos problemas no puede comprenderse circunscribiendo la investigación a solo problemas de la salud o solo problemas de la economía y finanzas. Investigaciones integrales son un imperativo a fin de desarrollar nuevas estrategias de desarrollo, y a su vez nuevas regulaciones e instituciones para fomentar un verdadero desarrollo no opacado por la especulación y el consumismo. Ampliando lo antedicho, las políticas de recuperación que se instrumenten deben fomentar tanto a la demanda, como a la oferta. Grandes rescates, por ejemplo, a la producción no tienen sentido sino se fomenta la demanda y no solo con la recuperación del empleo; se deben crear empleos dignos, estables y bien remunerados. Nuevas regulaciones son necesarias para evitar dañinas prácticas de especulación y de desigualdad socioeconómica. Estas políticas formularse con una visión a largo plazo y deben ir acompañadas de medidas para proteger el medio ambiente y una disminución del calentamiento global.

Referencias

- Aalbers, M.B. (2008). The financialización of home and the mortgage market crisis. *Competition and Change*, 12(2), pp. 148-166.
- Aalers, M.B. (2016). *The Financialization of Housing. A political Economy Approach*. New York, Routledge.
- Admiral Markets. (2019). ¿2019 caída de la bolsa de valores? 70% de advertencia de corrección. Accesible en: <https://admiralmarkets.es/analytics/traders-blog/desplome-mercado-valores>
- Aguiar de Medeiros, C. y Amico, F., (2019). Financialization and Capital Accumulation. *Journal of Economic Issues*, vol. 53, issue 2, pp. 587-594.
- Álvarez Peralta, I., y Medialdea García, B. (2010). La influencia de la financiarización sobre el gobierno corporativo de la empresa: el papel de los inversores institucionales. *Revista de Economía Mundial*, núm. 24, pp. 165-191.
- Chomsky, N. (2020). Chomsky and Pollin: To Heal From COVID-19, We Must Imagine a Different World. Entrevista, C.J. Polychroniou. Truthout, 10 de Abril.
- El Economista (2019). Pérdida y desperdicio de alimentos: una oportunidad estratégica de negocio responsable. Marzo 4.
- Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic crisis in the United States, 2013), Wasington, D.C.
- Flisfisch, Á. (1989). Gobernabilidad y consolidación democrática: Sugerencias para la discusión. *Revista Mexicana de Sociología*, 51(3), 113-133. doi:10.2307/3540748.
- Haass, R. (2020). Not every crisis is a turning point. The pandemic will accelerate history rather than reshape it. *Foreign Affairs*, abril 7, 2020.
- Krugman, P. (2020). Crashing Economy, Rising Stocks: What's Going On? *The New York Times*, abril 30, 2020.
- Martínez González-Tablas, Á. (2007). *Economía política mundial. Las fuerzas estructurantes*. Barcelona: Ariel (vol. 1).
- Muzzafar, M., Yaseen, Z., y Rahim, N. (2017). Changing Dynamics of Global Politics: Transition from Unipolar to Multipolar World. *LASSIJ Liberal Arts and Social Sciences International Journal*, vol. 1, num. 1, pp. 2017, 49-61
- Offe, Claus. (1996). *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema: 27-53.
- Ortiz Díaz, Hilda Graciela (2019). La financiarización del consumo en México. Análisis del crédito al consumo y sus efectos en el mercado interno y la demanda agregada. *Economía Informa*, num. 418, pp.40-59.

- Palley, T.I. (2013). *Financialization: The Economics of Finance Capital Domination*. Palgrave Macmillan.
- Pastrana Uranga, J. y Rebollar Sáenz, E. (2019). Current Russia Economic and Political Aspects. *Revista Mexicana de Política Exterior*, vol. 15, pp. 7-26.
- Ragnedda, M. (2008). El consumismo inducido: reflexiones sobre el consumo postmoderno. *Pensar la Publicidad*, vol 2, num 1, pp. 123-140.
- Rostow, W.W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Samuelson, R.J. (2020). What the crash of 2020 means. *The Washington Post*. March 11.
- Sonn Law Group. (2019). Running List of Financial Frauds Cases. Soon Law Group. Disponible en: <https://www.sonnlaw.com/news/round-notable-financial-fraud-cases-2017/>
- Stiglitz, J. (2009). Stiglitz: Interview. *Frontline* (Michael Kirk), July 28, 2009. Accesible en: <https://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/warning/interviews/stiglitz.html>
- Wallerstein, I. (1979). *El Moderno Sistema Mundial*. Tomo I. Siglo XXI Editores.
- Wallerstein, I. (1983). La crisis como transición. En, S. Amin, G. Arrighi y A. Gunder Frank *Dinámica de la Crisis Global*. Siglo XXI Editores.
- Wilmoth, J. (2019). The stock market has a 10 trillion time bomb, and FedEx may have just lit the fuse. *CCN.org*: Fuente Reuters/Bendan McDermid, diciembre 28.
- Wray, L.R. (2008). *The commodity market bubble: Money Manager*. Public Policy Brief Núm. 96. New York. The Levy Economics Institute of Bard College.